BUILDING NETWORKS
BEING CHALLENGED

ຕຳແໜ່ງ: ພະນັກງານພັດທະນາຕະຫຼາດ (Market Development Executive)

ຝ່າຍ: ຂາຍ

ບ່ອນປະຈຳການ: ແຂວງວຽງຈັນ, ແຂວງບໍ່ແກ້ວ, ແຂວງສາລະວັນ ແລະ ແຂວງຈຳປະສັກ

ພາບລວມຂອງຕຳແໜ່ງ

ຕຳແໜ່ງນີ້ຈະໄດ້ລາຍງານຫາຜູ້ຈັດການປະຈຳເຂດດັ່ງກ່າວ ແລະ ຮັບຜິດຊອບໃນການບໍລິຫານຮ້ານຄ້າໃນພື້ນທີ່ທີ່ກຳນົດ ໂດຍການຜັກດັນການຂາຍ, ເຂົ້າຢ້ຽມຮ້ານຕາມແຜນ ແລະ ຂະຫຍາຍຕະຫຼາດ. ມີໜ້າທີ່ໃນການສ້າງຄວາມສຳພັນ ແລະ ເຈລະຈາກັບລູກຄ້າ, ຈັດການການຈັດໂຊສິນຄ້າໃຫ້ໂດດເດັ່ນ ພ້ອມທັງຄຸ້ມຄອງອຸປະກອນໃຫ້ຖືກຕ້ອງ. ນອກຈາກນີ້ຍັງມີບົດບາດໃນການດຳເນີນກິດຈະກຳສົ່ງເສີມການຂາຍ, ຮັກສາ ແລະ ຂະຫຍາຍຖານລູກຄ້າ, ເກັບກຳຂໍ້ມູນຕະຫຼາດ ແລະ ແກ້ໄຂບັນຫາໃຫ້ຮ້ານຄ້າ ເພື່ອບັນລຸເປົ້າໝາຍການຂາຍ ແລະ ການເຕີບໂຕຂອງຕະຫຼາດ.

ໜ້າທີ່ ແລະ ຄວາມຮັບຜິດຊອບ

- ຜັກດັນໃນການຂາຍຜະລິດຕະພັນຂອງບໍລິສັດເຂົ້າໃນຮ້ານຄ້າທີ່ຕົນເອງຮັບຜິດຊອບ
- ຢ້ຽມຢາມຮ້ານຄ້າຕາມແຜນທີ່ວາງໄວ້
- ພັດທະນາຕະຫຼາດ, ສ້າງສາຍສຳພັນ ແລະ ເຈລະຈາຕໍ່ລອງກັບຮ້ານຄ້າຕາມເງື່ອນໄຂຂອງບໍລິສັດ
- ຈັດໂຊສິນຄ້າໃຫ້ໂດດເດັ່ນຕາມຮູບແບບຈັດໂຊຂອງທຸກກຸ່ມຜະລິດຕະພັນສິນຄ້າ ເຊັ່ນ:ກອງໂຊສິນຄ້າ ແລະ ຕູ້ແຊ່
- ບໍລິຫານອຸປະກອນຈັດໂຊສິນຄ້າໃຫ້ເໝາະສົມ ແລະ ຕິດຕັ້ງໃຫ້ຖືກຕ້ອງຕາມນະໂຍບາຍຂອງບໍລິສັດ
- ບໍລິຫານກິດຈະກຳຕ່າງໆຂອງບໍລິສັດ ເພື່ອສະໜັບສະໜຸນຮ້ານຄ້າ
- ຮັກສາຖານລູກຄ້າ ແລະ ຊອກລູກຄ້າໃໝ່ ເພື່ອສ້າງຍອດຂາຍ ແລະ ເພີ່ມສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດ
- ເກັບກຳ ແລະ ລາຍງານສະພາບຕະຫຼາດ, ຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ ແລະ ຜູ້ບໍລິໂພກໃຫ້ຫົວໜ້າສາຍງານ
- ຮັບຟັງ ແລະ ແກ້ໄຂບັນຫາຕ່າງໆຂອງຮ້ານຄ້າ ທີ່ກ່ຽວພັນກັບ ສິນຄ້າ, ການບໍລິການ ແລະ ອື່ນໆ

ເງື່ອນໄຂຜູ້ສະໝັກ

- ຈົບປະລິນຍາຕີ ສາຂາບໍລິຫານທຸລະກິດ ຫຼື ສາຂາອື່ນໆທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ
- ມີປະສົບການດ້ານການຂາຍ ຫຼື ການຕະຫຼາດ 2 ປີຂຶ້ນໄປ (ຖ້າຢູ່ໃນກຸ່ມສິນຄ້າອຸປະໂພກ ແລະ ບໍລິໂພກ ຈະພິຈາລະນາເປັນພິເສດ)
- ມີມະນຸດສຳພັນດີ ແລະ ສາມາດສ້າງສາຍພົວພັນກັບລູກຄ້າໄດ້ເປັນຢ່າງດີ
- ສາມາດເຮັດວຽກໂດຍລຳພັງ ແລະ ມີຄວາມຮັບຜິດຊອບສູງ
- ມີຄວາມຊຳນານໃນການຂັບຂີ່ລົດໃຫຍ່ ແລະ ມີໃບຂັບຂີ່ປະເພດ B
- ສາມາດນຳໃຊ້ໂປແກມ Microsoft Offices (Word, Excel, PowerPoint)
- ສາມາດສື່ສານອັງກິດ ຫຼື ພາສາຈີນໄດ້ໃນລະດັບດີຫຼາຍ
- ຖ້າເປັນຄົນທ້ອງຖິ່ນຂອງແຂວງດັ່ງກ່າວຈະໄດ້ການພິຈາລະນາເປັນພິເສດ
- ສາມາດເຮັດວຽກໜັກໃນແຕ່ລະມື້ໄດ້ຕືອຢ່າງ ການຍົກຍໍຜະລິດຕະພັນ ແລະ ອຸປະກອນຕ່າງໆຂອງບໍລິສັດ

ວັດທະນາທຳຂອງພວກເຮົາ

SEMPER ARDENS (Always Burning)
ປະຕິບັດຕາມແນວທາງແຊມເປີ ອາຣເດັນ
POSITIVE ENERGY AND COMPASSION
ມີພະລັງບວກ ແລະ ເອື້ອເຟື້ອເຜື່ອແຜ່
PASSION FOR CONSUMERS
ເອົາໃຈໃສ່ ແລະ ເຂົ້າໃຈຄວາມຕ້ອງການຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ
DECIDE FAST AND DELIVER WITH EXCELLENCE
ຕັດສິນໃຈໄວ ແລະ ເຮັດໃຫ້ເປັນເລີດ
EMPOWER, SUPPORT AND GROW OUR PEOPLE
ໃຫ້ສິດ, ສົ່ງເສີມ ແລະ ພັດທະນາບຸກຄະລາກອນໃຫ້ມີຄວາມກ້າວໜ້າ

ວິທີການສະໝັກ

ສົ່ງ CV ແລະ Cover letter (ລ່າສຸດເປັນພາສາອັງກິດ ຫຼື ພາສາຈີນ) ສະໝັກມາທີ່ເມວ recruitment@beerlao.la ກ່ອນປິດຮັບສະໝັກໃນວັນທີ 31 ສິງຫາ 2026 ຫຼື ໂທສອບຖາມລາຍລະອຽດເພີ່ມເຕີມທີ່ເບີ 02057895255 ແລະ 02056556272.
ໝາຍເຫດ: ສະເພາະຜູ້ທີ່ຜ່ານການຄັດເລືອກເທົ່ານັ້ນທີ່ຈະໄດ້ຮັບການຕິດຕໍ່ເພື່ອເຂົ້າສຳພາດ

BREWING FOR A BETTER TODAY AND TOMORROW

For us success has always been in the diverse mix of our people, our beers, and our brands. At Lao Brewery, we want to recruit and develop people with a global mindset, cultural understanding, and international experience to ensure that our organization stays agile, inclusive, and prepared for future growth. Only by acknowledging and harvesting from different perspectives and experiences, we will gain competitive advantage and leverage the effect of diversity for business growth. LBC aims to create equal access to opportunity regardless of social identity, and we encourage everyone to apply regardless of gender, nationality, race, religion, or any other characteristics protected by law.

DIVERSE REPRESENTATION
EQUAL OPPORTUNITIES
INCLUSIVE CULTURE
BUSINESS PRIORITY

Lao Brewery
Carlsberg Group